



ค้นหาแพลตฟอร์มที่ใช้ สำหรับสร้าง Loyalty ให้ ธุรกิจของคุณ

ธุรกิจที่เติบโตอย่างยั่งยืนต้องมีลูกค้าที่ภักดี เพราะหากไม่มี Loyalty แบนด์ของคุณก็อาจถูกแทนที่ได้ไม่ยาก และหากคุณไม่ได้สื่อสารกับกลุ่มเป้าหมายอย่างตั้งใจ คุณกำลังพลาดพลังที่แท้จริงของโซเชียลมีเดียไปอย่างน่าเสียดาย

ไม่ว่าสินค้าหรือข้อเสนอใหม่ของคุณจะได้โดดเด่นแค่ไหน หากไม่มีช่องทางที่เหมาะสม ก็ยากที่จะดึงดูดความสนใจจากผู้คนได้ การสร้างประสบการณ์ออนไลน์ที่ครบถ้วนจึงเป็นสิ่งจำเป็น และทุกอย่างเริ่มต้นจากการรู้ว่าลูกค้าของคุณอยู่ที่ไหน



ลองใช้เวลาเพียง 5 นาที ทำแบบทดสอบของเรา เพื่อค้นหาว่า แพลตฟอร์มไหน คือพื้นที่ที่ใช้ของคุณ พร้อมทั้งเริ่มสร้าง Loyalty ได้อย่างถูกต้อง

คำถาม

กรุณาคำตอบของคุณไว้ (A, B, C, หรือ D)

1

คุณจะอธิบายบุคลิกของแบรนด์คุณอย่างไร?

- A:** ดิบ มีพลัง และเป็นตัวของตัวเองแบบไม่ปรุงแต่ง
- B:** เรียบหรู เป็นมืออาชีพ แต่ยังเข้าถึงง่ายและเป็นมนุษย์
- C:** เป็นมิตร มั่นคง และให้ความสำคัญกับชุมชน
- D:** เป็นส่วนตัว สุขภาพ และเน้นการดูแลแบบใกล้ชิด

2

คอนเทนต์ที่ใช้สำหรับแบรนด์คุณคือไฉน?

- A:** เทรนด์จังหวะเร็ว อารมณ์ขัน และความจริงใจแบบไม่เสแสร้ง
- B:** พสมผสานความสวยงามชวนฝัน กับภาพเบื้องหลังแบบเรียลไทม์ของแบรนด์
- C:** การพูดคุยเชิงลึก พร้อมคำแนะนำที่มีประโยชน์และนำไปใช้ได้จริง
- D:** สิทธิพิเศษเฉพาะกลุ่มและการสื่อสารแบบตัวต่อตัว

3

คุณต้องใช้เวลาในการผลิตคอนเทนต์มากแค่ไหน?

- A:** พร้อมตัดต่อบนมือถือ และเล่นตามเทรนด์เป็นประจำ
- B:** อยากบาลานซ์ระหว่างฟีดที่คัดสรรอย่างดี กับ Stories ที่มีความเรียล
- C:** อยากโฟกัสการเขียนคอนเทนต์และตอบคอมเมนต์
- D:** ต้องการระบบอัตโนมัติคุณภาพสูง ที่ให้ความรู้สึกเหมือนแชตส่วนตัว

4

กลยุทธ์โซเชียลมีเดียที่ประสบความสำเร็จของคุณเป็นแบบไหน?

- A:** ไวรัลและเข้าถึงผู้ชมใหม่จำนวนมาก
- B:** สร้างโลกของแบรนด์ที่คนอยากมีชีวิตอยู่จริง
- C:** มีพื้นที่ที่ลูกค้าไว้ใจและพูดคุยกันเอง
- D:** มีรายชื่อลูกค้าคุณภาพที่ซื้อซ้ำ และสื่อสารได้โดยตรง

5

คุณจะให้รางวัลกับแฟนตัวจริงอย่างไร?

- A: กล่าวถึงหรือฟೀเจอร์ในวิดีโอที่กำลังเป็นกระแส
- B: ให้สิทธิ์ Close Friends ดูเบื้องหลังพิเศษ
- C: มอบสถานะหรือป้ายในชุมชน
- D: ส่งคูปองหรือของขวัญแบบเฉพาะบุคคลถึงอินบ็อกซ์

6

ถ้าแบรนด์ของคุณเป็นสถานที่จริง จะเป็นแบบไหน?

- A: งานป๊อปปูล่าสุดคึกคัก พลังล้น
- B: บุติ๊กเล็กๆ ที่เจ้าของจำชื่อคุณได้
- C: ฮับชุมชนหรือคาเฟ่อบอุ่น
- D: เลานจ์ส่วนตัวเฉพาะสมาชิกหรือโต๊ะคอนเซียร์จ

7

คุณอยากให้ลูกค้ามีปฏิสัมพันธ์กับแบรนด์อย่างไร?

- A: แท็กแบรนด์ในชาเลนจ์ ดูเอต หรือรีมิกซ์
- B: รีแอ็กต์ Stories ชีวิตประจำวัน และเซฟภาพ
- C: แช่ประสบการณ์และทักกับสมาชิกคนอื่นในกลุ่ม
- D: ถามคำถามและสั่งซื้อผ่านแชตส่วนตัว

8

เสียงหลักของแบรนด์คุณคืออะไร?

- A: คม คิดไว และกล้า
- B: สุภาพ มีระดับ เป็นกันเอง
- C: อบอุ่น สนับสนุน และเชี่ยวชาญ
- D: มืออาชีพ เป็นส่วนตัว และใส่ใจสูง



9

เป้าหมายหลักของ Loyalty Program คืออะไร?

- A: เปลี่ยนลูกค้าเป็นกระบอกเสียงของแบรนด์
- B: สร้างภาพลักษณ์และไลฟ์สไตล์ที่น่าปรารถนา
- C: มอบความรู้สึกเป็นส่วนหนึ่งและการสนับสนุน
- D: บริการพรีเมียมแบบเฉพาะบุคคล

10

คุณมองอัลกอริทึมอย่างไร?

- A: สนุกกับเกมความเร็วและการตามเทรนด์ เพื่อเพิ่มการมองเห็น
- B: อยากถูกค้นพบโดยคนที่มีรสนิยมตรงกับแบรนด์
- C: อยากข้ามมันด้วยการสร้างชุมชนที่ยั่งยืนเอง
- D: ไม่สนใจ อยากเป็นเจ้าของข้อมูลและรายชื่อผู้ติดต่อโดยตรง

ผลลัพธ์

นับคำตอบของคุณ ตัวอักษรไหนที่เลือกมากที่สุด

- **ส่วนใหญ่เลือก A: The Trailblazer (TikTok)** Loyalty ขับเคลื่อนด้วยพลังและความจริงใจ ผู้ชมต้องการแบรนด์ที่ไวจริง และอยู่ในบทสนทนา
- **ส่วนใหญ่เลือก B: The Inspirational Seeker (Instagram)** Loyalty มาจากภาพลักษณ์และความพรีเมียม ขณะด้วยการบาลานซ์ความสวยงามกับความเรียล
- **ส่วนใหญ่เลือก C: The Roundtable (Facebook)** Loyalty เติบโตจากความเชื่อใจของชุมชน สำเร็จด้วยพื้นที่ให้ลูกค้าเชื่อมต่อและช่วยเหลือกัน
- **ส่วนใหญ่เลือก D: The Inner Circle (LINE)** Loyalty มาจากบริการเฉพาะบุคคล มีช่องทางตรง ดูแลด้วย High-Touch และสิทธิพิเศษ

ผลลัพธ์: เสมอ – The Hybrid Powerhouse

หากผลลัพธ์ของคุณยังไม่ชัดเจน ไม่ต้องกังวล นี่คือสัญญาณที่ดี แแบรนด์ของคุณมีศักยภาพมากพอที่จะยืนได้มากกว่าหนึ่งพื้นที่ในเวลาเดียวกัน กุญแจสำคัญคือการกำหนดบทบาทให้แต่ละแพลตฟอร์มอย่างชัดเจน

- **The Stage (Discovery):** ใช้คะแนนฝั่ง A หรือ B เพื่อค้นหาแฟนคลับคนใหม่ ผ่านเทรนด์และภาพลักษณ์ที่ดึงดูด
- **The Inner Circle (Retention):** ใช้คะแนนฝั่ง C หรือ D เพื่อสร้างความสัมพันธ์ที่ลึกซึ้ง ผ่านชุมชนและการสื่อสารโดยตรง
- **กลยุทธ์:** อย่าให้แพลตฟอร์มหนึ่งทำหน้าที่แทนอีกแพลตฟอร์มหนึ่ง ใช้ช่องทางสาธารณะเพื่อสร้างแบรนด์ และใช้ช่องทางส่วนตัวเพื่อสร้าง Loyalty อย่างยั่งยืน



ต้องการคำแนะนำเพิ่มเติมหรือไม่?

คุณพร้อมหรือยังที่จะสร้างความเชื่อมโยงที่ดึงดูดลูกค้าให้ผูกพันกับแบรนด์อย่างแท้จริง การรู้ว่าแพลตฟอร์ม Loyalty ไດคอร์โฟกัส สามารถเปลี่ยนทิศทางธุรกิจได้อย่างมีนัยสำคัญ แต่ข้อมูลเชิงลึกจะมีความหมายก็ต่อเมื่อคุณลงมือทำ

หากก้าวถัดไปยังไม่ชัดเจน ทีมของเราพร้อมให้คำปรึกษาและช่วยคุณวางกลยุทธ์ที่เหมาะสมกับธุรกิจของคุณ **ติดต่อเรา** ได้วันนี้ เราพร้อมช่วยคุณทุกขั้นตอน





Tel: 02 260 0424

www.moveaheadmedia.co.th

Move Ahead Media Co Ltd, BB Building,
Room 1711-12, 54 Sukhumvit 21(Asoke) Road,
Klong Toey Nua, Watthana, Bangkok 10110